郑州有开发定制淘宝客系统的公司没？【成品系统 完美源码】

产品名称	郑州有开发定制淘宝客系统的公司没？【成品系统 完美源码】
公司名称	郑州补天信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	郑州市河南大学大学科技园东区12号楼602
联系电话	130****8270

产品详情

作为淘宝初期就在孕育萌发的群体，淘宝客经历了几个关键的成长阶段：

2007年阿里妈妈和淘宝客诞生，最早阿里妈妈不是帮淘宝站内卖家推广的一个平台，而是一个交易平台。

2010年到2015年是淘宝客的第一个黄金年代。

接下来我们就一起回顾下那些黄金年代（2010-2015年）都有那些主流的淘宝客模式。

第一种就是给用户提供购物返利的淘宝客模式，比如返利网、易购、米折、返还网、淘粉吧、返利邦等。

第二种就是给用户提供内容导购的淘宝客模式，比如美丽说、蘑菇街就是典型的内容导购模式。

第三种就是给用户提供特卖导购的淘宝客模式，比如折800、卷皮、楚楚街等就是这种模式

2015年到2017年是淘宝客的第二个黄金年代。

第二阶段爆发的最大推动力应该是淘宝单品隐藏优惠券的发明。

这期间诞生了大量的群控工具和发单软件，帮助这些淘客们来解放双手，用系统化的解决方案来帮助大家提效。这些服务商也是借助这波淘客的崛起赚到了大量的现金，比如我们熟悉的实惠猪、互力、懒懒淘客助手等都是这一波诞生的。

也是在这个阶段淘客的从业人数开始了逐步的大爆发，因为只要会使用工具软件，会做微信群、QQ群裂

变拉人就能做淘客赚钱，把这个从业门槛大大降低了。

2017年淘宝客迎来了第三个黄金年代。

淘宝客的第三个黄金年代主要是因为在2017年7月微信开始大封号开始，至今仍然还是处于第三次机会的黄金时期。

在此之前做微信群、QQ群淘客是主流模式，但是微信开始打击群控机器人以后，这些手里的几百个、几千个群的淘客们一夜回到解放前。这时候大家思考最多的是，还是要把用户放在APP里，原有的那波微信群淘客需要新的用户沉淀阵地，所以这个时候主打共享淘客APP的模式开始诞生了。

共享淘客APP其实很容易理解，就是平台方开发一款导购APP，共享给所有的淘客们（推广者）来使用，采用平台方统一的品牌。

淘客们注册成为一个平台的合作者，然后把自己的社群用户导入APP，用户后续的购买都是通过共享APP来完成，还可以把APP里的商品分享到微信群和朋友圈，好友购买后就能赚取佣金收益。

这类APP有个共同的特点就是需要有邀请码才能注册成功，通过邀请码绑定所有人的邀请关系，这个邀请关系也是未来的利益分配关系。

在这个模式下，曾经有从业过微商、直销的一些用户成长起来很快，短时间内就可以把自己的团队做到几万、几十万甚至上百万级别，他们的月收入也是能够达到几万、几十万、甚至是百万级。而这些社交导购平台也能够在短时间内快速的增长到数以百万级的日活，目前市场上我们看到的花生日记、蜜源、粉象生活、好省、美逛等都是这样的社交导购平台。

淘宝客的收费方式主要分为两种收费方式。

纯佣金模式：

以售出后未产生退款的订单总额X佣金百分比来进行收费。比如我通过淘宝客卖出1000元的产品金额，设置的佣金是30%，那么我则需要付出300元的佣金费用。

佣金+服务费模式：

出售后未产生退款的订单总额X佣金+订单量X服务费。不仅需要收取你设置的佣金费用还额外加上订单的量的服务费用。比如我通过淘宝客成交了1000元的金额，设置的佣金是20%，我需要付出200的佣金。1000元的金额是成交了100单，我设置的是1元的服务费，我需要付出1X100元的服务费，那么总的支出费用就是300元。

一旦发生退款，不管是售前售中还是售后，所有的佣金都会退还给商家。淘宝客怎么操作都是卖多少收费多少，商家除去佣金的费用之外，其他的没有损失。当订单确认后佣金不是立马到淘客的账户中去，淘宝客的本月佣金会冻结，会在次月的20号进行结算，所以只要在结算之前产生的退款都会退佣金。从第一次点击产生后，及时取消了淘宝客的活动，15天之内产生的购买都算淘宝客的渠道。

淘宝客APP和小程序
作为独立的个体，并不受其他流量主的制约，可以说是离淘宝客最近的角色，也是最有机会从淘宝客这一人群突破、实现爆发的机会所在。

淘宝客APP平台淘客佣金是平台支付的，选择APP开发公司很重要。随着微信平台对淘宝的封杀，链接屏

蔽，微信账号封禁，这使得依赖微信的淘客越来越不好做了。其次是传统的公众号这些权限比较低，不适合运营粉丝了，公众号只能通过内容来吸引粉丝，机器人只能被动给用户产生交易，且公众号这几年的打开率越来越低了，想做起来也难了。

因此，淘宝客APP是一个趋势，是未来重要的推广工具。淘客APP正好弥补了这些缺点，APP的独立性很强，无需依附微信这些平台，不用担心违规被封，而且APP可以开发各种工具，可以在APP里面加各种营销功能来吸引用户，黏住用户，操作体验上也是相当乐观的。所以APP对于淘客不仅仅是一个趋势，更是一个需要升级的过程，相信将来会有更多的淘客选择APP推广模式！

淘宝客app开发核心功能概述:

1、日常推荐:日常平台推荐一些优质商品供用户体验和购买，用户可以通过平台评估自己的商品体验并与许多人共享，也可以为寻求高性价比的用户提供折扣产品。

2、兴趣推荐:用户阅读购买商品时，平台保持记录，同时分析记录，得到用户感兴趣的商品，下次阅读时推荐给用户。

3、商品分类:平台设有商品分类功能，用户可以搜索项目寻找自己想要的产品，还设有搜索功能，用户可以快速找到自己想要的产品。

4、平台对接:平台与其他主要购物平台具有对接功能，用户可以将自己的购物体验与其他主要平台如淘宝、天猫、京东、拼音等共享。以主流平台的高流量获得了大量的人气和粉丝。

5、量优惠:平台每天向用户提供大量优惠券，在提高用户购物欲望的同时，平台厂商向用户提供优惠券，推广自己的商品。

6、多种玩法:平台为用户提供多种活动，如直播商品，提出红.包，高水平交互吸引视频，引导朋友圈提高营销能力，每天签字提高兴趣和活力。